

HOYA 株式会社平成 28 年 3 月期第 2 四半期決算説明会概要

平成 27 年 10 月 29 日 15:30~16:30

於:ベルサール東京日本橋

お断り:このメモは、決算説明会にご出席になれなかった方々の便宜のためにご参考として掲載するものであり、説明会でお話したことの全てを一字一句書き起こしたものではありません。当社IR担当の判断で簡潔にまとめさせていただきました。最終頁の注意書きも合わせてご覧ください。

【CFO 廣岡より決算概要の説明】

＜決算概要＞

- ・ 全事業の包括利益計算書(決算短信補足資料 p.14)からご説明します。売上収益は 1,301 億円で、前年同期比 89 億円(7.4%)の増収でした。税引前四半期利益は 338 億円で、前年同期比 4 億円弱(-1.2%)の減益、四半期利益は 271 億円で、前年同期比-2 億円弱の減益でした。
- ・ 海外にある連結子会社の業績を円に換算した場合の為替の影響額について、当社の主要通貨のレートとともに、注記(1)(2)(同資料 p.14 下段)に記載しています。当 2Q は、前年同期に比べて、USD が大きく円安に動いており、ユーロがほぼフラット、タイバーツが若干円安に動きました。為替換算の影響は、売上収益では、53 億円が為替による増収分で、35 億円(2.9%)が為替の影響を除いた実質の増収分になります。一方で、税引前四半期利益については、為替換算の影響で 20 億円程上振れていますが、それを除いた実質では 25 億円弱 (7.2%)の減益でした。
- ・ 税引前四半期利益に含まれる特殊項目を説明します。ポイントとしては大きく 3 つございます。まず、為替差損益、これは外貨建資産の評価替えによって発生する差損益ですが、昨年の第 2 四半期に 68 億円の為替差益が出ておりました。費用項目でマイナス表示にしており、差益という意味になります。一方で今年は 11 億円の為替差損が出ております。新興国関連で為替差損が出ていることが主な要因です。為替により、昨年と比較して 79 億円の差額がでています。(税引前四半期利益への影響 -79 億円・対前年)
- ・ その他の収益に関しましては、昨年は 6 億円に対し今年は 43 億円となっており、差額が 37 億円となっております。今年の第 2 四半期に固定資産の売却があり、その売却益が出ていることが原因です。(税引前四半期利益への影響 +37 億円・対前年)
- ・ 人件費に関しまして、構造改革関連の費用が昨年の方が 6 億円程多かったということが差額となっております。(税引前四半期利益への影響 +6 億円・対前年)
- ・ 以上が主な要因となりますが、その他の特殊要因を加味しますと、前年同期比で 35 億円の税引前四半期利益の減少要因となっております。先程、為替換算の影響を除いた実質の利益が -25 億円弱の減収と申しましたが、特殊要因の-35 億円を加味しますと、実質の事業からの利益としては、前年同期比 9 億円強の増益(3%)となります。

- ・ セグメントごとに説明します(決算短信補足資料 p.16)。上段 2 段目に当期の実績、3 段目に増減を記載しております。
- ・ 情報・通信の売上収益は 476 億円、前年同期比 26 億円弱(5.7%)の増収でした。セグメント利益(税引前利益)は 198 億円、同 50 億円(33.7%)の増益でした。4 段目の注記に、為替の換算換えの影響を記載しております。情報通信について、売上収益への影響として 38 億円弱が為替による増収分で、影響を除いた実質では、売上収益で 12 億円弱(2.8%)の減収となっております。一方、税引前利益への影響として 12 億円が為替による増益となります。そして、為替差損益や、このセグメントにおける固定資産の売却益も含め、25 億円が特殊要因による増益となります。これらを除きますと、12 億円(8.4%)が実質の事業からの増益分となります。
- ・ ライフケアセグメントの売上収益は 815 億円、前年同期比 60 億円(8.1%)の増収、税引前利益は 147 億円、同 15 億円(11.8%)の増益でした。為替の換算の影響については、売上収益については 15 億円が為替による増収分となり、為替換算の影響を除いた実質では、45 億円(6%)の増収となっております。
- ・ 税前利益に対しては、為替換算の影響は 8 億円の利益増となっており、実質では、7 億円の増益になります。特殊要因としては、為替差損の他、構造改革に関連した費用がありますが、対前年で 10 億円が増益要因となります。先程申し上げた、実質の増益である 7 億円の増益からその増減を考慮すると、約 2 億円程度が減益になっているという状況です。
- ・ 製品別(同資料 p.17)に見ますと、エレクトロニクス関連製品、半導体、液晶関連製品及び HDD 用ガラスサブストレートになりますが、売上収益は 345 億円で、昨年に比べ 11 億円(3.3%)の増収となります。下に注記で為替換算替の影響を記載しています。エレクトロニクス製品では、為替換算替の影響が 30 億円ほどありましたので、実質では 18 億円(5.6%)の減収ということになります。内容については後程、詳しい説明があると思いますが、HDD 関連のサブストレートはドルベースで売っているの、そのため円ベースでは落ちており、10%程度落ちているという状況です。
- ・ 半導体、液晶関連ではほぼフラット、もしくは若干増えているという状況です。
- ・ 映像関連製品では売上が 130 億円、昨年に比べ 14 億円増えています。為替の影響が 8 億円ありますので、実質 6 億円とほぼフラットという状況です。
- ・ ヘルスケア関連製品の売上収益は 615 億円弱、昨年に比べ 45 億円増収ということになります。為替の換算替えの影響が 6 億円ありますので、実質的には 39 億円(7%)増収となります。
- ・ メガネとコンタクトレンズになりますが、メガネでは海外はヨーロッパ、北米、アジアとなりますが、日本以外は一桁台半ば位で、それ以外のところはコンタクトレンズとなります。昨年の第 2 四半期は消費税増税の影響が残っていたので、それに比べると大きく 13%位伸びています。
- ・ メディカル関連製品の売上収益は 200 億円、昨年に比べ 15 億円増収となります。為替の換算替の影響が 9 億円になりますので、実質的には 6 億円(3.2%)伸びているという状況です。実質で考えたときに、内視鏡ではほぼトントンまたは若干、マイナスという状況です。地域別に見ると、欧州、アジアは一桁半ばで伸びているのですが、北米で苦戦しているという状況です。眼内レ

ンズは昨年に比べまして大きく 30%近く伸びています。自主回収後、販売を再開し、4月に新製品を発売し、それが日本で順調に伸びているという状況になっています。

- ・ キャッシュ・フロー計算書(決算短信補足資料 p.13)については、前回、5月の決算発表時に450億円の自己株式の取得についてご説明しましたが、その内の一部 57 億円を7月に取得したので、自己株式の取得による支出のところに表示しております。400 億円位を5月、6月で取得し、57 億円を7月に買ったということです。補足ですが、取得した自己株式は全額消却しています。
- ・ 配当については、p.2に中間配当がありますが、1株当たり30円で据え置いています。
- ・ 株主還元につきまして、決算短信に記載しリリースを出しておりますが、本日の取締役会において自己株式取得の決議をしております。金額の上限として上期 600 億円、株式総数の上限 1,400 万株で、明日(10月30日)から1月27日までの約3か月間の期間で取得することを考えています。

【COO 池田より業績概況の説明】

<情報通信セグメント全体の概要>

- ・ 情報通信全体で売上は前年同期比 5.7%増、セグメント利益が 33.7%増、利益率では 8.6%ポイント増となり、増収増益でした。為替の影響を除きますと売上が 2.8%減、セグメント利益が 25.6%増と減収増益となります。
- ・ 減収は MD 事業の物量減に起因していますが、MD は売価が USドルですので、円安効果で減産以上に円安の影響が補って、全体で見れば増収となっています。
- ・ 一方、収益性はどの事業でも事業環境の変化に対応するべく、需要が落ちた時でも収益性を落とさない様にコストダウンを前倒しで行っていることで、全体的には強化できていると考えます。

<HDD 用ガラスサブストレート>

- ・ MD は毎年 1Q から 2Q、3Q に向けて需要が強くなるという季節性があるのですが、今年は季節性が弱く、2Q の物量は 1Q からはほぼフラットに近い微増という環境でした。前年同期比では、通常の季節性に加え、昨年は XP の買い替え需要という特殊要因もあり好調だったため、前年同期比で見ますと物量は二桁%減少しています。
- ・ その理由として、当社のハードディスクの主要なアプリケーションであるノートパソコンの需要が純粋に減少していることと、ノートパソコンの中でもハードディスクを搭載せずにSSDを搭載するモデルが徐々に増えてきていること、この2点が大きな要因です。
- ・ 一方、2.5 インチのハードディスクの分野では、今も成長している分野としては外付ハードディスクがあります。こちらはまだ DD レシオ(1台の HDD あたりに入るディスクの枚数)が上がっていますので、当社のサブストレートビジネスでは、容量を増やすためには1台あたりのディスクの枚数を増やす必要がありますので、サブストレートのメーカーにとってはプラス要因になります。

- ・ サーバーの一部には 2.5 インチが使われているのですが、そこも順調に成長しています。また、2Q ではゲーム向けが年末に向けて需要が増えています。そうしたプラス要因を大きく上回るノートパソコンの減少で、全体としてはマイナス成長になっているという環境です。その構造は下期も続くと思われるので、下期も前年同期比ではマイナス二桁%くらいの物量減になるとみえています。
- ・ そういう環境でも、当社が複数持っている製造工場に対して、動かすとところと動かさないところのメリハリをつけて収益性を落とさないマネジメントを行い、収益性を確保しつつその先にあるニアラインサーバー向け、HAMR(「熱アシスト磁気記録方式」)向けの開発を行っていくことが大切だと考えています。
- ・ 今後についてですが、サーバーについては今伸びているクラウドサービスを行うお客様は1台の HDD 当たりの容量が大きいものを求めています。データセンターでの全体のコスト、電力、熱のマネジメントを考えると、1台の HDD 当たりの容量が大きい方が望ましいからです。これまでドライブメーカー(メディアメーカー)はディスクの面記録密度を上げて行くことで、大容量化に対応してきたのですが、垂直磁気記録の面密度の上昇が飽和している中で、搭載枚数を増やす方向に進むことをひとつの手段として考えるようになってきています。
- ・ 過去からの互換性の観点から、HDD の1台の大きさは変えられません。大きさが決まっている中で枚数を増やそうと思うと、1枚あたりの厚さを薄くする方向に進みます。現状 3.5 インチについてはアルミが使用されていますが、薄くしていく中で、剛性の観点ではガラスに優位性があるという環境になっています。そうした大容量化を実現する方向、薄板化による多枚数化への方向に行くような働きかけを当社は各お客様に対して行っているところです。
- ・ 一方、記録密度の上昇が頭打ちと申しましたが、記録密度の上昇に向けた努力はどのメディアメーカーさんも行って、その代表格が HAMR になります。HAMR の方向に行った場合は、その技術自体が基板に耐熱性を求めますから、その点ではアルミに対してガラスに優位性があるという環境になっています。
- ・ 1台の HDD 当たりの容量が大きくなることを前提とした場合に、その手段として枚数が増える方向に行った場合、剛性でガラスに優位性があります。面記録密度が上がるという方向においても、もし HAMR が採用されれば耐熱性の関係でガラスに優位性があるということになります。そういった環境では、どちらにしてもガラスになるという可能性はありますので、そのための開発はきちんと行ってこうと考えています。

<半導体マスクブランクス・フォトマスク>

- ・ 半導体市場は減速傾向にありますが、今期に関しましては各社先端の開発が活発でブランクスの影響は見られませんでした。前年対比では売上は一桁%の増収でした。これも為替の影響を除くと、ほぼ昨年と同等、やや微増という状況です。収益性に関しては先端品が多く出ているので、平均売価が高くなっている方向にいています。さらにコスト削減を進めているので収益性は改善されてきています。ただし、下期は半導体の環境が少し厳しくなると思われるので、ブランクスへの需要にも影響する可能性があることを念頭に、事業を運営していく必要がある

と思っています。

- ・ ブランクに関して今後の技術として EUV がありますが、その時々 of 業界の求める技術水準をきちんと達成できるような開発を進めていく必要があると思っています。EUV 技術はまだ課題があり開発フェーズですので、量産の実現にはもう少し時間がかかると思われます。ただ複数の主要顧客が先端ノードの量産適用に向けてかなり本格的な開発に入っていますので、そこにきちんと必要なブランクを提供していくことを継続的に行っていくことが重要だと思っています。

<液晶用大型フォトマスク>

- ・ 液晶については、前年同期比でみると売上は減少していますが、昨年の 2Q は出来すぎなどところもあり、直前期比でみるとほぼ売上はフラットの状況です。昨年初めから今まで工場はフル稼働の状況で足元でも受注は張っていて、高精度の単価の高いマスクを多く出せる環境にあり、収益性も良くなっているという状況です。
- ・ 受注が好調であるドライバーは高精細、高解像度の部分です。テレビについては、各社が 4K、8K、大型化に関連した開発を行っています。また、PC 向けでも 4K ないし 5K を開発しているケースもあり、スマホも同様の傾向が見られます。そうした開発需要がある中で、現状マスク需要は好調であるといえます。環境的にパネルの価格の下落が見られる中で不安視されることがありますが、まだマスクについては下期も需要は強い状況が続くと見ております。
- ・ 半導体向けブランクや液晶マスクについて、それぞれ業界の環境がよくないため、当社への影響を懸念される方もあると思いますが、当社の製品のブランクやマスクは、直接製品に入っていくものではないので、全体の需要にイコールで左右されるものではありません。むしろ、例えば同じパターンものが大量生産されるときは需要がなく、新しいパターンや新しい製品が開発されるという開発需要や、改版サイクルが進んでいるときに出ていく製品です。従って、半導体でいうと、10nm、7nm、EUV など微細化、液晶ですと 4K、8K とかの高精細化、にむけた動きが進んでいる間は需要があります。ただ、例えば液晶においてパネルの価格が下がった結果、液晶パネルメーカーの収益がよくなって開発を止めるという環境になると、マスクの需要に大きく影響する、そういう事業です。

<映像関連製品>

- ・ 為替の影響を除いても前年同期比で増収増益となりました。過去はコンパクトデジタルカメラに依存している事業でしたが、そこから脱却するということで、材料では一眼レフカメラの交換レンズ、監視カメラ系、レンズでいうとアクションカメラ、監視カメラ、車載、レンズユニットでいうとスマートフォン、そうしたところへシフトしてきたのが、徐々に数字になってきたと思います。
- ・ 監視カメラは安いプラスチックレンズを使うところが伸びていて、当社の得意とするガラスを使う部分はそれ程大きくは伸びていないのですが、高ズームが求められるケースも割と多くみられ、そういったところでは当社のガラス材料レンズが使われています。それ程大きくはありませんが、着実に伸びている状況です。
- ・ 以前にもご紹介したスマートフォン向けのレンズユニットは、ようやく搭載スマートフォンが来月

頃に市場に出る環境になり、当社の出荷も始まりました。それが前年同期比で増収増益になっている要因のひとつです。現状、搭載機種が限られていますので、市場での反応にもよりますが、複数の機種、複数のスマホメーカーに搭載されるべく働きかけを行っているところです。

【GEO 鈴木より業績概況の説明】

自社株買いについてご説明します。余剰資金については株主様へお返ししますとお約束をしているので、今年出てくるフリーキャッシュフローをパイバックと配当でお返しをしていきます。当面はこの方針で行きます。現在のバランスシートにあるキャッシュが増えることがあれば、何らかの形でお返ししていきます。増配であるのか、パイバックなのか、その時々株価の状況などで判断していきますが、基本は超過したキャッシュはお返しする、という方針でいきます。

<コンタクトレンズ>

- ・ コンタクトは割といい状況です。前年同期比では、前年度2Qあたりはまだ消費増税の反動を受けていて期末あたりに買っていた反動があったので、(今期の2Qは)伸びからすると2桁の初めの方になっていますが、これは実力値ではありません。実力値からいうと、一桁の上の方の伸びをしていると思います。既存店もおしなべて数パーセント伸びており、加えて新店の効果もあり、一桁の後半の伸びをしています。収益性の方もしっかりしていて、今のところ悲観する部分は少ないと思います。

<眼内レンズ>

- ・ 眼内レンズは2年位前に自主回収をしましたので、そこからのリカバリー中という状況です。新製品が比較的、好調に推移し全体を牽引しています。規模は小さいですが、順調に伸びているのでしばらくはこの調子でいくと思われれます。

<内視鏡>

- ・ アメリカにおいて、製品の承認の関係で製品ラインナップを絞って販売しているため、販売できない製品がいくつかあります。承認の問題の解決には、半年から10か月くらいはかかると思われれます。ヨーロッパもアジアも伸びているのですが、他で伸びたところを全部、アメリカで相殺してしまっており、現地通貨ベースでフラット、円ベースでは一桁半ば位の成長となりました。

<メガネレンズ>

- ・ 割と順調ではあるものの、新興国、特に資源国は苦勞しており、特に為替がネガティブに作用しています。当社の場合、ドルベースで生産したものをその国で売っているため、通貨が弱くな

ると、現地では収益的にも利益的にも吸収できず苦勞しています。アメリカ、ヨーロッパなどは着実に成長しており、全体としては為替を除いても一桁半ば位の成長はできております。

- ・ ヨーロッパの占める割合が比較的大きく、全体の売上の半分弱を占めていますが、生産はドルベースですので、前年対比で見るとユーロ安が影響し利益率にはネガティブに作用しております。結果、目標とする利益率には届いていないのが現状です。
- ・ セイコーオプティカルプロダクツ(SOP)の統合は一応完了したと言えます。ただ、本来のSOPの事業は日本中心で海外販売が中々進んでいなかった背景があり、海外においてセイコーブランドを販売していこうというのがもともと計画していたシナジー効果でした。この点はまだこれからです。統合が終わったので収益構造は作れる様になりましたが、売上はこれから、という感じで見えています。

<全体の総括>

- ・ 半導体では、28nm、25nm といった 28nm 近辺の量産が動き始めていますが、量産においてフォトリソグラフィのステップを増やしている傾向があるようです。その影響で、先端部門のブランクスが動いています。開発部門の動きに加えて、量産に入っても、ダブルパターニングとかトリプルパターニングなど、ひとつのパターンを作るときにリソグラフィのプロセスを増やしていることが見て取れます。
- ・ 液晶については、若干カウンターシクリカルかなと感じています。全体的に液晶はだぶつき気味になってきています。量産して製品が動かなくなってくると、色々な機種を投入される傾向があります。そのように機種が増えていくと、マスクがカウンターシクリカルに今は動いていると感じています。中長期的には、おそらく本当に液晶市況が悪くなってくるとマスクも悪くなってくると思いますが、今は業界としても生産はフル稼働という状態で動いています。
- ・ 一眼レフカメラは思いきりブレーキを踏んだ状態で、深刻な印象を受けます。
- ・ 全体としてはそれ程、悪い状態ではないと思っています。ただし、下期にかけては HDD 関連の売上がある程度、落ち込むと見込まれます。為替の影響があつてそのように見えませんが、実態は悪くなっています。今下期から来年上期にかけても、HDD 関連は落ちていきますので、他のところでどれだけ埋められるかということが、ここから3か月から6か月での仕事だと思っています。

【質疑応答】

Q. 各社の決算の状況が入ってきていると思いますが、装置に関しては少し良くなっているという声もあります。この点に関して、この先、シリコンサイクル、半導体サイクルをどうご覧になるかご教示ください。

A. (鈴木 CEO) そんなに悲観しなくてもよいように感じています。少なくともウエハー等を見ていると昨年以上に悪いとは思えません。装置メーカーは山と谷が大きいので、しばらく回復に時間がかかるかもしれませんが、半導体全体を考えたときに、これから半導体が急速に悪くなるということでもないと考えています。先程の話にもありましたが、プロセスが増えていくということは、装置が出ないといけないということです。装置の谷もそんなに深くないのではないかと思います。

Q. 現在、10.5G といった話題で盛り上がっていて、今度は、韓国勢も 10.5G に参入するという話になっています。御社の可能性はいかがでしょうか。

A. (鈴木 CEO) 10G、10.5G のビジネスを今ゼロから立ち上げたとして、本当にビジネスとして機能するかというと、やはり不安があるので 10.5G、10G というのが本当に起こるのかどうか懐疑的に見えています。

Q. 現時点の M&A のショートリストや状況はいかがでしょうか。M&A の機会は出てきているのでしょうか？

A. (鈴木 CEO) 案件を動かしてきましたが、結果としてクローズしませんでした。今はゼロベースでロングリストに戻って案件の掘り出しをやっていきます。

Q. 情報通信で、実質の売上の減収 12 億円、営業利益で実質 22 億円の増益ということで、30 数億円前後の減収増益ということですが、これはコストダウンとブランクス事業によるものでしょうか？

また、以前のガイダンスと比較したときに、結構、上振れているように見えますが、これらの要因から来ているのでしょうか？

A. (廣岡 CFO) 昨年との比較についてお答えしますと、ブランクスにしても液晶にしても高精細に行っているということがあり、基本的には経費を増やさないで単価が上がっているのが現状です。また、HDD については、ラインのコントロールにより固定費が削減され、かつ消耗品などの変動費についても生産性の向上が見られ、利益率に貢献しています。

上期との見込みとの差については、基本的にはコンタクトをはじめ、全面的に上振れています。大きな要因ではないですが、メガネに関して、パーツが若干弱くなったことも理由として挙げられます。HDD について慎重に見ていた点が最大の要因と言えます。また、固定資産の売却益は上期のガイダンスには全く含まれていませんでした。

Q. 自社株買いとM&Aのバランスについて、M&Aの状況も刻々と変わっていくと思いますし、縁がなかった案件ももう一度、復活することもあるかもしれないと思うのですが、今年度は大きなM&Aは見込んでいないということでしょうか？

A. (鈴木 CEO) どのようなM&Aをやるかにもよりますが、M&A資金として今バランスシートにあるくらいの現金は、持っていたと考えています。仮にM&Aをやったときに、さらに余剰なキャッシュがあれば還元をし、B/S上の現金を超えるM&Aをするのであればレバレッジをかければよいと考えています。現在のB/S上のキャッシュを超える部分に関しては、M&Aの可能性が有る無しに関わらず還元をする方向で考えております。ある程度の大きさのM&Aを実施するときに、ある程度現金があるとファイナンスをかけなくても楽にできる、という話ができた方がM&Aをやり易いので、現在の水準のキャッシュは置かせて頂きたいと考えています。それ以上の余剰のキャッシュについてはお返ししますという考え方をしています。

Q. ある程度、フリーキャッシュフローが続く限り、今年やったような自社株買いが続くということでしょうか？

A. (鈴木 CEO) 大きな変化がなければ、これ以上のキャッシュを積んでいくのは意味がないと思いますので、お返ししていきます。

Q. 今年度の設備投資について、年間の計画を情報通信とライフケアに分けて教えてください？中期的なイメージがあればお聞かせください。

A. (廣岡 CFO) セグメント別の設備投資については公表しておりませんので、全体の額を申し上げますと、以前と同様に意思決定ベースで300億円程度を予定しています。基本的には意思決定ベースと同じ位か少し減らす程度です。情報通信は、基本的には、キャパシティを増やすことよりも、高精度化しているところに特化して古くなったものを入れ替えている状況です。

Q. 在庫の日数がさらに良くなっているような気がします。どの辺で改善しているのでしょうか？

A. (廣岡 CFO) 在庫は、どこかが急激に減ったということではありません。ひとつはフィリピンでメガネ工場を立ち上げた際に、いくつかあった場所を統廃合したため、移転するときに一部、作り込みをしていたというのが1Qにありました。季節要因としては情報通信ではHDDがほぼ横這いだったのですが、1Qより2Qの方が(在庫が)多いのは、1Qで増やすという傾向があって、逆に2Qはそれが捌けたということが傾向としてあります。在庫の削減については、常に社内で行っていることで、その効果だと思えます。

Q. 今期上期で 450 億円、下期で 600 億円、年額で 1,050 億円になると思います。それに配当 300 億円強をプラスすると年間のフリーキャッシュフローよりも若干、多いと思いますが、余ったお金の定義はフリーキャッシュフローではなくて、絶対値のキャッシュの残高と比べておっしゃっているのでしょうか？

A.(鈴木 CEO) 自社株買いについては、情勢との兼ね合いがあつて株価に対して影響を与えてしまうところがあるので、買いたいと思っても買えないケースがあります。適当と思われる金額で時期とタイミングと株価、それらを見ながら行っています。

本資料中には将来の当社の業績・当社を取り巻く業界の環境に対する予想の部分があります。これは当社および当社グループが現時点で入手可能な情報から得られた判断に基づいておりますが、リスクや不確実性を含んでおり、その内容の完全性・正確性を会社として保証するものではありません。従いまして、これらの予想の部分に全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えくださるようお願いいたします。実際の業績・業界環境は、様々な要素により、これら予想とは大きく異なる結果となりうることをご承知おき下さい。投資等の最終決定は、ご自身の判断でなさるようお願いいたします。投資の結果に対する責任は負いかねますのでご了承ください。